

Tognum AG

Bericht des Vorstands zur Hauptversammlung am 5. Juni 2012 in Friedrichshafen

Joachim Coers

Vorsitzender des Vorstands der Tognum AG

Es gilt das gesprochene Wort.

SPERRFRIST: 5. Juni 2012, mit Beginn des Berichts des Vorstands zur
Hauptversammlung

Sehr geehrte Aktionäre und Aktionärsvertreter,
verehrte Gäste und Medienvertreter,
liebe Mitarbeiter,

im Namen des Vorstands heiÙe ich Sie herzlich willkommen. Einmal mehr können wir bei Tognum auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurückblicken. Auf der letzten Hauptversammlung führte mein Vorgänger Volker Heuer unsere bewährte Wachstumsstrategie ausführlich aus und versprach, dass wir diese mit ungebremster Energie weiterführen werden. Genau das haben wir getan. Auf Meilensteine des vergangenen Jahres werde ich gleich näher eingehen.

Wie Sie sicher mitverfolgt haben, gab es seit der letzten Hauptversammlung eine wesentliche Veränderung in unserem Aktionärskreis. Daimler und Rolls-Royce hatten ihr Übernahmeangebot kurz nach der vergangenen Hauptversammlung erhöht und mit 26 Euro eine wertschaffende Prämie von 41 Prozent auf den letzten unbeeinflussten Kurs der Tognum-Aktie bezahlt. Über das gemeinsame Unternehmen Engine Holding halten unsere neuen Mehrheitsgesellschafter inzwischen rund 99 Prozent der Anteile an Tognum. Ihr Engagement ist eine Anerkennung unserer Leistungsfähigkeit sowie unserer hervorragenden Produkte und Dienstleistungen.

Dass wir gemeinsam auf Kontinuität setzen, unterstreicht die Tatsache, dass sich alle Partner unverändert der Anfang März letzten Jahres getroffenen Grundsatzvereinbarung verpflichtet fühlen. Darin hatten wir während der Übernahmegespräche Eckpunkte zur Fortführung unserer Wachstumsstrategie festgeschrieben. Ende 2011 bekräftigte unser Aufsichtsratsvorsitzender Andreas Renschler die getroffenen Entscheidungen, indem er diese Grundsatzvereinbarung mit dem Vorsitzenden des Betriebsrats, Karl-Heinz Wulle, als Arbeitnehmervertreter ebenfalls unterzeichnete.

Rückblick auf das Geschäftsjahr 2011

Lassen Sie uns nun einen Blick auf das vergangene Geschäftsjahr werfen. Es zeigt, dass Tognum auf dem richtigen Weg ist und seine Marktposition weiter ausbauen konnte. Dank eines gelungenen Jahresendspurts gelang es uns, unsere Prognose vom Herbst 2011 leicht zu übertreffen und das Konzernergebnis deutlich zu erhöhen. Wir verzeichneten Steigerungen beim Auftragsengang und beim Umsatz von 13,0 bzw. 15,9 Prozent. Das bereinigte EBIT erhöhte sich um 42,6 Prozent auf 345,2 Millionen Euro. Das entspricht einer bereinigten Umsatzrendite von 11,6 Prozent.

Diese erfreuliche Entwicklung des Ertrags ermöglicht es Tognum, die Finanzierungsstruktur weiter zu stärken. Trotz hoher Zukunftsinvestitionen gelang es, die Nettofinanzverschuldung zum Jahresende auf 5,0 Millionen Euro zu reduzieren. Die leicht verbesserte Eigenkapitalbasis liegt mit einer Quote von 28,1 Prozent auf einem soliden Niveau.

ENTWICKLUNG DER SEGMENTE

Unser breit diversifiziertes und ausgewogenes Geschäftsmodell mit einer großen Bandbreite an Anwendungen hat sich 2011 erneut bewährt: Alle drei Berichtssegmente haben von der positiven wirtschaftlichen Entwicklung profitiert.

Das Segment „Engines“ umfasst die Entwicklung, die Herstellung und den Vertrieb von Dieselmotoren für mobile Antriebe sowie vollständige Antriebssysteme für Marine, Verteidigung und Industrieanwendungen. Hier stieg der Umsatz um 8,5 Prozent auf 1.995,1 Millionen Euro. Vor allem das Geschäft mit Antrieben für Yachten und kommerziell genutzte Schiffe entwickelte sich positiv. Bei industriellen Anwendungen legten Bahn und Bergbau zu. Bei Öl- und Gasanwendungen sorgten die erhöhten Rohstoffpreise dafür, dass unsere Kunden mehr investierten, was unsere Umsätze deutlich überproportional wachsen ließ. Der Umsatz im militärischen Bereich blieb entsprechend unserer Erwartungen stabil, da Neuprojekte planmäßig noch nicht zur Auslieferung anstanden. Die bereinigte Umsatzrendite im Segment „Engines“ verbesserte sich abermals deutlich auf 15 Prozent.

Im Segment „**Onsite Energy & Components**“ verzeichneten wir einen Umsatzanstieg um 29,8 Prozent auf 990,5 Millionen Euro. Hier bündeln wir das Geschäft mit dezentralen Energieanlagen auf Basis von Dieselmotoren, Gasmotoren und Gasturbinen. In allen drei Anwendungen entwickelte sich sowohl das Systemgeschäft als auch das Liefergeschäft an OEM-Kunden positiv. Ein starkes Wachstum verzeichnete auch das Komponentengeschäft mit den Einspritzsystemen der Marke L'Orange. Die bereinigte Umsatzrendite erhöhte sich auch im Segment „Onsite Energy & Components“ deutlich auf 7,7 Prozent.

Im Segment „**Distribution**“ bündeln wir unsere konzerneigenen Vertriebsgesellschaften, derzeit im Wesentlichen in den Regionen Europa und Asien/Pazifik. Hier wuchs der Umsatz überaus stark um 58,7 Prozent auf 504,0 Millionen Euro. Die bereinigte Umsatzrendite betrug 5,7 Prozent.

EINZELABSCHLUSS DER TOGNUM AG

Soweit die Konzernzahlen. Dazu sowie zu den erläuternden Berichten verweise ich ergänzend auf den Geschäftsbericht.

Für die heutigen Beschlüsse sind insbesondere die Geschäftsergebnisse der Tognum AG relevant. Deren Einzelabschluss liegt als eigenständiger Bericht vor und weist einen Jahresüberschuss von 186,1 Millionen Euro aus. Unter Berücksichtigung des Gewinnvortrags aus dem Vorjahr und der Einstellung in die Gewinnrücklagen ergibt sich ein Bilanzgewinn von 192,2 Millionen Euro.

DIVIDENDE

Die Dividendenpolitik, die wir seit unserem Börsengang pflegen, wollen wir auch in diesem Jahr fortführen. Damals hatten wir versprochen, zwischen 30 und 50 Prozent des bereinigten Konzernergebnisses auszuschütten. In diesem Sinn schlagen wir Ihnen heute, verkürzt gesprochen, eine Dividende in Höhe von 75 Cent je Aktie vor. Das entspricht einer Ausschüttung von 98,5 Millionen Euro.

Ergebnisse des ersten Quartals

Nach dem ersten Quartal befindet sich unsere Geschäftsentwicklung auch 2012 voll im Plan. Der Auftragseingang in den ersten drei Monaten war mit 771,5 Millionen Euro solide, der Umsatz erhöhte sich um 3,6 Prozent auf 685,3 Millionen Euro. Das bereinigte EBIT sank um 5,8 Prozent auf 67,7 Millionen Euro – vor allem deshalb, weil wir unsere Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen planmäßig ausbauen. Daraus ergibt sich eine bereinigte EBIT-Marge von 9,9 Prozent.

Ausblick 2012

Diese Entwicklung bestätigt unsere Erwartungen für das laufende Geschäftsjahr. Allgemein ist anzunehmen, dass sich die Konjunktur nicht mehr ganz so positiv entwickeln dürfte wie noch 2011. Vor dem Hintergrund der weiterhin großen Unsicherheit an den Finanz- und Rohstoffmärkten müssen wir im Laufe des Jahres mit Schwankungen in der Nachfrage rechnen. Dennoch streben wir weiterhin ein profitables Wachstum an. Wir gehen davon aus, dass der Konzern ein Umsatzwachstum im einstelligen Prozentbereich und eine bereinigte Umsatzrendite von mehr als zehn Prozent erreichen kann.

Unsere Unternehmensstrategie

Die Unternehmensstrategie von Tognum ist bereits heute solide und auf einem tragfähigen Fundament aufgebaut. Sie beruht auf vier wesentlichen Säulen: Erstens der Erhaltung unserer Innovations- und Produktführerschaft, zweitens der Erweiterung unseres Geschäfts- und

Kundenportfolios, drittens dem Ausbau und der Erweiterung von System- und Serviceangeboten und viertens auf profitablen Wachstum und kontinuierlicher Wertsteigerung. Um hier voranzukommen, fokussieren wir uns auf fünf strategische Wachstumsinitiativen und arbeiten daran, unsere Business Exzellenz kontinuierlich zu verbessern.

FÜNF WACHSTUMSINITIATIVEN

Mit unseren fünf langfristig orientierten Wachstumsinitiativen sind Sie bereits vertraut. Wir haben Sie in den vergangenen Jahren im Geschäftsbericht und hier auf der Hauptversammlung detailliert vorgestellt. Deshalb belasse ich es dabei, einige ausgewählte Meilensteine aus der jüngeren Vergangenheit zu nennen.

1. Wachstum mit dezentralen Energieanlagen (Onsite Energy)

Die erste Säule unserer Wachstumsstrategie bildet unser Geschäftsfeld Onsite Energy, auf Deutsch: dezentrale Energieanlagen. Intern sprechen wir gerne auch einfach von Power. Getrieben wird das Wachstum hier durch den stetig steigenden Energiebedarf und dem Bedürfnis nach sicherer und verlässlicher Energieversorgung. Tognum bietet dafür Lösungen für die Erzeugung von Not-, Spitzen- und Dauerstrom an. Mit dem Einstieg bei der Aggretech AG, den wir dieses Jahr im April vollzogen haben, treiben wir den Ausbau dieses Geschäftsfelds voran. Bisher produzieren wir an folgenden Standorten Onsite-Energy-Lösungen: Am Bodensee in Friedrichshafen und Überlingen, Aiken (USA) und Suzhou (China) werden Motoren gebaut, in Augsburg gasbasierte Stromaggregate. In Mankato (USA) schaffen wir dieselbasierte Seriensysteme und kundenspezifische Lösungen zur Stromerzeugung. Durch Aggretech, künftig MTU Onsite Energy Systems GmbH, kommt nun der Standort Ruhstorf in der Nähe von Passau hinzu, an dem diesel- und gasbasierte Stromaggregate fürs Seriensystemgeschäft und für kundenspezifische Lösungen entstehen werden.

2. Ausbau des Systemgeschäfts mit Off-Highway-Antrieben

Bei den Antrieben, der zweiten Wachstumsinitiative, fokussieren wir uns auf das serien- und projektbezogene Systemgeschäft. Zukunftspotenzial sehen wir hier vor allem in innovativen, energieeffizienten Hybridsystemen. Für den Hybrid-Unterflurantrieb, den wir derzeit gemeinsam mit der Deutschen Bahn in einem Nahverkehrswagen erproben, zeichnete uns die Fachzeitschrift „Privatbahn Magazin“ im vergangenen Jahr in der Kategorie „Umwelt- und Bahntechnik“ mit dem Innovationspreis aus.

3. Intensivierung der After-Sales-Aktivitäten

Das After-Sales- bzw. Service-Geschäft ist die dritte Säule unserer Wachstumsstrategie. Hier arbeiten wir kontinuierlich daran, Garantieleistungen, Ersatzteile und Liefertreue zu verbessern. Das Wachstum geht Hand in Hand mit Prozessoptimierungen und Business Exzellenz. Denn am Ende ist es das Wichtigste, dass der Kunde mit unseren Produkten und Lösungen zufrieden ist, gerne Kunde bleibt und sich auch künftig an uns wendet. Deshalb haben sowohl die objektive Produktqualität als auch die subjektiv positive Geschäftserfahrung durch den Kunden für uns herausragende Bedeutung. Schnellere und verbindliche Reaktionszeiten und ein verstärkter Dialog, zum Beispiel in Form von regelmäßigen Kundenbefragungen, sollen uns hier voranbringen.

4. Weiterentwicklung des Produktportfolios

Die kontinuierliche Weiterentwicklung unseres Produktportfolios trägt als vierte Säule zu unserem Wachstum bei. Mit 215 Millionen Euro haben unsere Forschungs- und Entwicklungsleistungen ein neues Rekordniveau erreicht. Inzwischen beschäftigen wir fast jeden zehnten Mitarbeiter in diesem erfolgskritischen Bereich.

Auch im vergangenen Jahr haben wir auf zahlreichen Messen, Ausstellungen und Konferenzen neue Motoren und Systeme vorgestellt, mit denen wir uns weiter an der Spitze des technischen Fortschritts positionieren. Dabei geht es vor allem darum, neue Emissionsanforderungen zu erfüllen, Lebenszykluskosten für den Kunden zu reduzieren und Kraftstoffverbrauch, Wartungsintervalle und Leistung weiter zu optimieren. Ein Erfolg aus dem vergangenen Jahr war die erstmalige Vorstellung der neuen Motoren der Baureihen 1000, 1100, 1300 und 1500. Sie basieren auf Daimler-Technologie und sind auf Off-Highway-Anwendungen im Bau-, Industrie- und Agrarbereich für die ab 2014 geltenden Emissionsvorschriften ausgelegt.

5. Dezentralisierung durch regionale Expansion

Die fünfte und letzte Wachstumsinitiative bezieht sich auf unsere regionale Expansion, bei der wir große Fortschritte machen. Mit der Ausweitung der globalen Wertschöpfung tragen wir unter anderem der Tatsache Rechnung, dass wir mittlerweile rund 85 Prozent unseres Umsatzes außerhalb Deutschlands erwirtschaften.

Im März dieses Jahres haben wir darüber informiert, dass wir ein neues Werk in Polen bauen, aus dem ab der zweiten Hälfte des nächsten Jahres vor allem Kurbelgehäuse, Zylinderköpfe und großvolumige Anbauteile für die Baureihen 2000 und 4000 kommen werden. Dafür investieren wir mehr als 90 Millionen Euro.

Ein regionaler Schwerpunkt unserer Investitionen in den vergangenen Jahren lag in den USA, wo wir mit einem neuen Montage- und Fertigungswerk, einem modernen Ersatzteillager und einem Trainingscenter nun auf dem neuesten technischen Stand sind. Das MTU-Motorenwerk in Aiken werden wir weiter ausbauen und in den kommenden zwei Jahren weitere rund 40 Millionen US-Dollar investieren. So sollen beispielsweise bis Jahresende zwei neue Gebäude für Forschung und Entwicklung entstehen, in denen neue Motorprüfstände untergebracht sein werden.

Auch am Standort Friedrichshafen investieren wir kräftig. So steht zum Beispiel das Materialwirtschaftszentrum in Kluffern, mit dem wir unsere Produktionslogistik weiter optimieren, unmittelbar vor der Eröffnung.

KONTINUIERLICHE VERBESSERUNG DER BUSINESS-EXZELLENZ

Sehr geehrte Damen und Herren,

Tognum befindet sich – so wie andere Unternehmen auch – in einem ständigen Veränderungsprozess. Dabei geht es nicht nur darum, Prozesse zu optimieren, die Produktivität und Effizienz zu erhöhen und Kosten zu senken. Entscheidender ist es, sich im Sinn des Managementmodells der European Foundation for Excellence (EFQM) zu einer lernenden Organisation zu entwickeln. Bei unserem Tochterunternehmen L'Orange haben wir damit den Anfang gemacht. Seit nunmehr eineinhalb Jahren beschäftigen sich die Kollegen dort intensiv damit, das Modell in ihrer Organisation zu verankern. Mit großem Erfolg: Bei der ersten externen Bewertung im Dezember 2011 schnitt das Unternehmen schon sehr gut ab. Durch die Bewertung haben wir aber auch wertvolle Anregungen für Verbesserungen erhalten.

Ein weiterer Lernprozess entstand für uns im vergangenen Jahr aus einer unerfreulichen Erfahrung heraus. Gegenüber unserer Vertriebsgesellschaft in Asien waren Compliance-Vorwürfe geäußert worden. Wir haben umgehend gehandelt und unabhängige externe Sachverständige damit beauftragt, die Vorgänge der vergangenen zehn Jahre intensiv zu prüfen. Die Ergebnisse brachten Regelverstöße mit auffälligen Zahlungen in Höhe von insgesamt rund 160.000 Euro zutage, die ausschließlich zwischen 2001 und 2009 bei Kundenschulungen durch Vertriebspartner flossen. Andere Verdachtsmomente auf Korruption haben sich nicht bestätigt. Als Folge haben wir eine Reihe von Verbesserungen angestoßen. So haben wir in der Vertriebsorganisation die neue Sparte „Behörden Projektgeschäft“ eingerichtet, die das Geschäft mit Angehörigen von Streitkräften und Beschaffungsbehörden bündelt. Darüber hinaus haben wir im November eine präventive Risikoanalyse der weltweiten Vertriebsorganisation durch externe Sachverständige veranlasst. Schließlich bauen wir eine neue Stabsabteilung auf, die die Linienorganisation unterstützen wird, in ihren Verantwortungsbereichen compliance-sichere Prozesse zu gestalten und umzusetzen. Die Stelle dient auch als zentraler Ansprechpartner für Führungskräfte und Mitarbeiter, die unsicher sind, wie sie zum Beispiel mit einem Geschäftspartner korrekt umgehen sollen. Eines ist für uns klar: Bei Betrug, Bestechung oder Korruption darf und kann es keine Grauzonen geben.

Mitarbeiter-Exzellenz

Der bereits genannte kontinuierliche Verbesserungsprozess erfordert vor allem in der Umsetzung die breite Unterstützung durch die Belegschaft. Die Erfolge der vergangenen Jahre zeigen, dass sie die Veränderungsprozesse mitgetragen und gestaltet hat. Für ihren Einsatz und ihre Leistungsbereitschaft verdienen unsere mehr als 10.000 Mitarbeiter großen Dank und besondere Anerkennung.

Global kompetente Fachleute zu gewinnen, ist eine Aufgabe. Sie kontinuierlich fachlich und persönlich weiterzuentwickeln und langfristig an unser Unternehmen zu binden, ist unser Anspruch. Bei Tognum übernehmen wir in hohem Maße soziale Verantwortung für unsere Mitarbeiter und ihre Familien. Unser betriebliches Gesundheitsmanagement gilt als vorbildlich, wie die beispielhafte Auszeichnung von MTU Onsite Energy in Augsburg als eines der „fittesten Unternehmen Bayerns“ im vergangenen Jahr zeigt. Anfang 2013 werden wir als erster Arbeitgeber vor Ort einen Betriebskindergarten in Friedrichshafen eröffnen, der es Mitarbeitern mit kleinen Kindern erleichtern soll, Beruf und Familie zu vereinbaren. All das macht uns zu einem attraktiven Arbeitgeber. Nicht umsonst erhielten wir in diesem Jahr zum dritten bzw. vierten Mal die beiden Gütesiegel des unabhängigen CRF-Instituts „Top Arbeitgeber Deutschland“ und „Top Arbeitgeber Ingenieure“.

Zum Schluss möchte ich mich bei Volker Heuer bedanken. Die jahrelange enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit ihm hat mir einen nahtlosen Übergang in meine neue Rolle als Vorstandsvorsitzender ermöglicht. Mit Dr. Ulrich Dohle steht mir ein erfahrener Ingenieur als Stellvertreter zur Seite, der die tragende Rolle der Technologie bei Tognum personifiziert. Auch Dieter Royal als Finanzvorstand steht für Kontinuität: Er ist seit Jahren bestens mit den Finanzthemen von Tognum vertraut. Unser Dank geht auch an die ausgeschiedenen Vorstandskollegen Christof von Branconi und Peter Kneipp. Mit Dr. Michael Haidinger haben wir ab 1. Juli einen neuen Vorstandskollegen für den Vertrieb gewonnen, der das Unternehmen bereits als Aufsichtsratsmitglied kennen gelernt hat und als ehemaliger Geschäftsführer von Rolls-Royce Deutschland mit komplexen Produkten und anspruchsvollen Kunden vertraut ist.

Tognum bleibt in Veränderung, und ich bin überzeugt davon, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Es besteht kein Zweifel darüber, dass unsere strategischen Mehrheitsgesellschafter Daimler und Rolls-Royce zu dem geschilderten Wachstumspfad beitragen können. Die Überlegungen zu unserer späteren operativen Zusammenarbeit sind von gegenseitiger Wertschätzung geprägt und sehr konstruktiv. Unsere bewährte Strategie werden wir fortsetzen und die Chancen nutzen, die sich aus unserer Zusammenarbeit ergeben.

Betreffend in die Zukunft gerichtete Aussagen:

Diese Information enthält auch in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf Annahmen, Prognosen und Schätzungen der Unternehmensleitung von Tognum beruhen. Obwohl wir annehmen, dass die unseren in die Zukunft gerichteten Aussagen zugrunde liegenden Annahmen, Prognosen und Schätzungen realistisch sind, können wir nicht dafür garantieren, dass diese Annahmen, Prognosen und Schätzungen sich auch in der Zukunft als richtig erweisen. Annahmen, Prognosen und Schätzungen bergen naturgemäß Risiken und Unsicherheiten, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den in die Zukunft gerichteten Aussagen abweichen. Zu den Faktoren, die solche Abweichungen verursachen können, gehören u. a.: Veränderungen im wirtschaftlichen und geschäftlichen Umfeld, Wechselkurs- und Zinsschwankungen, Einführung von Konkurrenzprodukten, mangelnde Akzeptanz neuer Produkte oder Dienstleistungen und Änderungen der Geschäftsstrategie. Tognum übernimmt keinerlei besondere Verpflichtungen die hier gemachten, in die Zukunft gerichteten Aussagen zu aktualisieren und/oder zu berichtigen und/oder zu bestätigen oder Aktualisierungen/Berichtigungen zu irgendeiner in die Zukunft gerichtete Aussage zu veröffentlichen, die Umstände oder Verlautbarungen berücksichtigen, die nach dem Datum der heutigen Veröffentlichung eintreten.